



【アカウントマネージャー】 ASUS製品の量販店本部商談を任せのお仕事

ASUS（エイヌス）は台湾本社老舗PCメーカー／世界トップクラスのシェア

Job Information

Hiring Company

Asus Japan Ltd.

Job ID

1497811

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Sobu Line Local (Mitaka-Ichikawa-Chiba), Ichigaya Station

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

February 5th, 2025 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【業務内容】

・ 主要家電量販店商品部への営業活動

> ディストリビューター（代理店）に同行して、商品の納品→実売促進提案など販売に係る多岐にわたる提案を行う。

> お客様の担当セールスとして、商品導入～マーケティング～販売～在庫管理までのすべてのプロセスに責任を持つ。

・販売戦略の立案・実行

>年初／四半期毎に、担当アカウントの販売計画を策定し、社内ライン→お客様提案→実行へと進めていく。

・販売代理店への営業活動

>ディストリビューター営業：量販店ビジネスを円滑に進める為、商品の提案ならびに導入フォローをサポート。また、フォーキャスト管理の観点から、量販店側の在庫にリスクがある場合は、ディストリビューターへの納品交渉などを積極的に行い、ランレートを維持を図る。

・在庫およびマージン管理

>量販店における納品からエンドユーザーへの販売まですべてのプロセスを管理するために、ディストリビューターならびに量販店の在庫管理は非常に重要である。

>量販店交渉の上で、商品のマージン構造を理解し、交渉につなげていきます。ビジネスを円滑に進める為にWin-Winになる提案をするために、俯瞰して構造理解と提案を進める必要がある。

・主要店舗への営業活動

>旗艦店舗において、各量販店のモデル店となる店舗には、マーケティングの観点や、新製品導入後の展示、購買層や新規セグメント商品の指標や分析の糧となることが多く、多くの情報分析ができるため、積極的な訪問や営業活動を行う。

【勤務地】

東京都千代田区九段北

市ヶ谷駅より徒歩2～5分、4線路利用可能（JR総武線、メトロ有楽町線、メトロ南北線、都営新宿線）

【雇用形態】

正社員

試用期間：有 3か月（最長6か月）

【給与】

想定年収：500万円～ ※経験やスキルにより決定

月給制

賞与：年4回

通勤手当：上限3万円

社会保険完備

【勤務時間】

9:30～18:30（所定労働時間：8時間0分）

休憩時間：60分

時間外労働有無：有

【休日・休暇】

完全週休2日制（休日は土日祝日）

年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

年末年始休暇28日～4日、特別休暇（結婚休暇7日、誕生日、夏季休暇、慶弔など）

Required Skills

■応募条件

必須：

- ・有形商材の営業経験
- ・BtoBtoCまたはBtoB領域におけるアカウント営業経験3年以上
- ・Excel、PPTの業務利用経験
- ・マージン構造への理解、定量・定性情報に基づいた分析能力

歓迎：

・IT製品のコンシューマー市場に対して本部担当（家電量販店への本部交渉）の営業経験・販売戦略立案・実行の経験がある方

- ・英語使用に抵抗感がない方

■求め人物像

- ・担当アカウントが持つ問題点、課題を分析、理解し、具体的なアクションプランに落とし込んで実行する力
- ・担当アカウントとの長期的関係のもと、信頼を獲得し、良好な関係を継続する力
- ・顧客からの無理難題にも臆することなく、打開策を考え出し、粘り強く交渉する力
- ・高度なコミュニケーション能力
- ・数字への強さ

■選考フロー

一次面接→適性検査→二次面接→人事面接→内定

■提出書類

履歴書（顔写真添付必須）、職務経歴書

Company Description